

Organ des Verbands schweiz. Konsumvereine.

Redaktion: Dr. Hans Müller.

III. Jahrgang. Basel, 12. Dezember 1903. Nr. 50.

Abonnementspreis:
Schweiz per Post Fr. 4.— per Jahr
" " " Fr. 2.50 per Halbjahr
(für Verbandsvereine)
bei Bezug von 3 Expl. Fr. 10.— per Jahr
" " " 10 " " 25.— " "
Ausland unter Kreuzband Fr. 6.50 per Jahr.

Insertionspreis:
Für die viergespaltene Petitzeile oder deren Raum 40 Cts. (Verbandsvereine 25 Cts.)
Bei mehrmaliger Aufnahme Rabatt.
Aufnahme in die Adressentafel empfehlenswerter Bezugsquellen per Jahr Fr. 75.
Die Administration behält sich vor, ungeeignete Aufträge zurückzuweisen.

Motto: Das Schweizervolk kann seine wirtschaftliche Selbständigkeit gegenüber dem Ausland nur behaupten und im Innern zu größerem Wohlstand und höherer socialer Gerechtigkeit nur fortschreiten, wenn es seine Konsumkraft organisiert. Die genossenschaftliche Zusammenfassung dieser Kraft ist daher für uns eine Lebensfrage: sie ist unsere nationale Aufgabe im XX. Jahrhundert.

Erscheinungsweise:
Wöchentlich einmal
im Umfang von 8—12 Seiten.

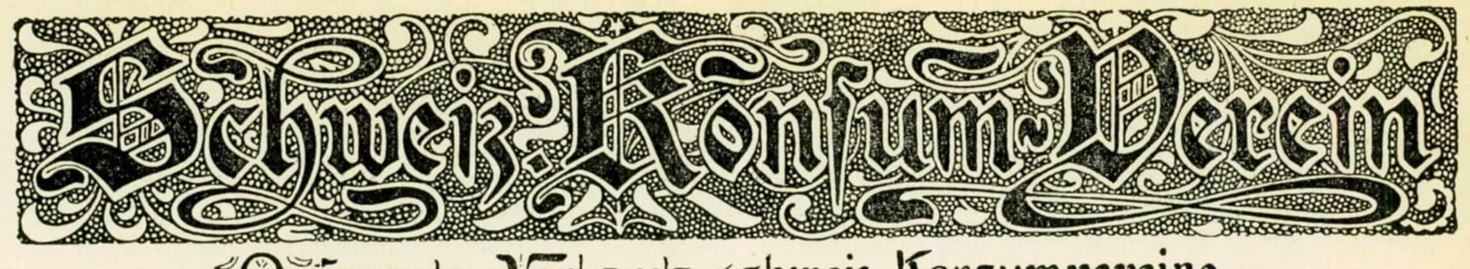
Einsendungen
für den redaktionellen Teil, Abonnements- und Insertionsaufträge, sowie Reklamationen wegen unregelmäßiger Zustellung des Blattes sind zu richten an das Sekretariat des Verbands schweizer. Konsumvereine, Basel, Thiersteinerallee 14.

Genossenschaftlicher Arbeitsmarkt.

Angebot.	Nachfrage.
	Gesucht: **Eine tüchtige Verkäuferin** in das Konsum-Dépôt Pieterlen. Anfang 19. Dezember 1903. Offerten unter Gehaltsansprüchen sind an die Konsumgenossenschaft Pieterlen bei Biel zu richten. Ohne gute Referenzen unnütz sich zu melden.

Zur gefl. Beachtung.

Wir bitten diejenigen Verbandsvereine und Abonnenten, denen zur Komplettierung der Jahrgänge 1901, 1902 und 1903 des „Schweiz. Konsumverein" eine oder mehrere Nummern fehlen, die betreffenden Exemplare umgehend nachzubestellen, denn wir beabsichtigen, den noch vorhandenen Vorrat der einzelnen Nummern aus den genannten Jahrgängen zu Beginn des nächsten Jahres einstampfen zu lassen, so daß alsdann keine Einzelnummern mehr erhältlich wären.



Organ des Verbands schweiz. Konsumvereine.

Redaktion: Dr. Hans Müller.

III. Jahrgang. Basel, den 12. Dezember 1903. Nr. 50.

Die Volkshochschulen in Dänemark als Grundlage der landwirtschaftlichen Genossenschaftsbewegung.

Dänemark ist bekanntlich das Land der landwirtschaftlichen Genossenschaften par excellence. Genossenschaftlicher Zusammenschluß, nicht Schutzzoll, ist die Losung des modernen dänischen Landwirts. Diese Tatsache, die anzeigt, daß die Denk- und Wirtschaftsweise der dänischen Bauern eine vollständige Umgestaltung erfahren hat, erklärt Fr. Lembke in der „Deutschen Landwirtschaftl. Genossenschaftspresse" durch den hohen Stand der allgemeinen Bildung, auf dem sich die ländliche Bevölkerung Dänemarks befindet und der das Resultat der dortigen Volkshochschulen ist. Es lohnt sich daher wohl, diese Einrichtung etwas näher kennen zu lernen.

Die Volkshochschulen bestehen in Dänemark seit 1844. 1899 wurden sie von über 6000 Schülern besucht. Man greift kaum fehl, wenn man annimmt, daß ein Fünftel aller Bewohner des platten Landes zwischen 25 und 50 Jahren mindestens einen Kursus auf der Volkshochschule durchgemacht haben.

Die Volkshochschulen sind lediglich für Erwachsene bestimmt, weshalb denn auch das Durchschnittsalter der Schüler recht beträchtlich über 20 Jahre hinausgeht. Man gibt als normale Altersgrenzen das 18. und 25. Lebensjahr an, doch scheint man die Altersgrenze nach oben häufiger zu überschreiten wie nach unten. Das Eigentümliche dieser Anstalten ist nun, daß sie private Unternehmungen sind, die keinen Schulzwang ausüben können; die Schüler kommen alle vollständig freiwillig. Natürlich ist unter solchen Verhältnissen eine disziplinarische Reglementierung der jungen Leute ausgeschlossen.

Ein sehr wesentlicher Vorzug der Anstalten scheint darin zu liegen, daß sie sämtlich auf dem Lande sich befinden und überdies Internate sind. Die Schüler sind somit auf das Gemeinschaftsleben in der Schule mit den Lehrern und unter einander angewiesen. Wenn man ferner vernimmt, daß ein Kursus für junge Männer fünf, für junge Frauen drei Monate dauert, so ist ohne weiteres klar, daß von den Volkshochschulen ein nachhaltiger Einfluß auf ihre Besucher ausgeübt werden muß.

Das Ziel der Volkshochschulen geht dahin, die jungen Leute tüchtig zu machen für ein einfaches, gesundes Volksleben, sie zu tatkräftigen und solidarisch handelnden Menschen zu erziehen, Bildung mit einer natürlichen Lebensweise zu vermählen. Man findet unter den Schülern alle Stände, vom Freifräulein bis zum Dienstmädchen; nach Beendigung des Kursus kehren aber alle zu ihrer früheren Beschäftigung zurück. Wie Lembke in Erfahrung brachte, waren in manchen Schulen mehr als die Hälfte der Schülerinnen Dienstmädchen. Dadurch, daß die Dienstboten infolge ihrer Bildung ihren Arbeitgebern näher gerückt werden, erhält das ganze Landleben einen familiären, genossenschaftlichen Zug, von dem der Landwirt nur profitiert, denn er erhält einsichtige, zu selbständiger Pflichterfüllung befähigte Dienstboten und Arbeiter. Je mehr aber die Landwirtschaft aus den Errungenschaften der Technik Nutzen ziehen will, desto mehr bedarf sie, wenigstens an vielen Stellen, eines gutgeschulten Personals.

Die Kosten des Volkshochschulbesuches sind keineswegs so erheblich, wie es vielleicht scheinen möchte. Sie betragen pro Monat Fr. 42, also Fr. 126 für einen Dreimonats- und Fr. 210 für einen Fünfmonatskursus. Der Staat subventioniert die Kurse bis zu 20 Kronen (etwa Fr. 28) pro Monat und Schüler. Etwa die Hälfte der Schüler erhält diese monatliche Maximalsubvention. Der aus eigener Tasche zu deckende Rest von 10 Kronen = Fr. 14 pro Monat kann selbst von einem Dienstmädchen erschwungen werden.

Es handelt sich bei diesen Schulen nun aber durchaus nicht um landwirtschaftliche Fachschulen. In der ersten Zeit dachte man allerdings daran, sie als spezielle Fachschulen für Landwirte einzurichten. Man machte aber damit merkwürdiger Weise schlechte Erfahrungen, eine Schule nach der anderen ging ein, und von den verbleibenden ging eine nach der anderen immer entschiedener ins Lager der rein allgemeinen Bildung über, so daß sie jetzt zu Anstalten geworden sind, die einzig der allgemeinen Bildung der Landbevölkerung dienen. Es wird daher, weil sie für die Landbevölkerung bestimmt sind, im Unterricht im Rechnen, Naturkunde ꝛc. den ländlichen Verhältnissen besonders Rechnung getragen, aber ein besonderer landwirtschaftlicher Unterricht gehört zu den Seltenheiten. Neben diesen Schulen existieren aber auch landwirtschaftliche Fachschulen, die zwar ganz so organisiert sind, wie die Volkshochschule, deren Unterricht aber ausschließlich auf die Vermittlung von Fachkenntnissen zugeschnitten ist. Sie bilden gewissermaßen die Fortsetzung der Volkshochschulen. Das Gesetz macht die Gewährung einer Unterstützung an die Besucher landwirtschaftlicher Fachschulen davon abhängig, daß sie durch das Zeugnis einer Realschule, Volkshochschule, Fortbildungsschule oder auf andere Weise den Nachweis erbringen, daß sie dem Unterricht an der Fachschule folgen können. Von dieser Vorschrift sind sie aber befreit, wenn sie das 22. Lebensjahr vollendet haben. Dies zeigt, daß das Alter der Schüler durchschnittlich ziemlich hoch ist. Die Fachschulen sind hauptsächlich für solche Landwirte bestimmt, die einen weiteren Wirkungskreis vor sich haben, die Zahl ihrer Schüler machte daher 1898/99 nur etwa den zehnten Teil der Volkshochschüler aus.

Es ist ohne weiteres klar, daß eine so allgemeine Verbreitung der Bildung die genossenschaftliche Organisation der Bevölkerung außerordentlich erleichtern und fördern muß, nicht nur auf landwirtschaftlichen, sondern auch auf anderen Gebieten. Je höher die Masse auf der Stufe der Bildung und der Intelligenz steht, desto mehr wird sie auch befähigt sein, ihre Angelegenheiten in ihre eigene

Hand zu nehmen und sie mit Klugheit und Geschick zu leiten. Und das ist es ja, was das Wesen aller genossenschaftlichen Bestrebungen ausmacht.

Eine genossenschaftliche Stadt.

Daß in der genossenschaftlichen Bewegung, soll sie ihren idealen Zwecken gerecht werden, nicht religiöse und politische Gesichtspunkte in den Vordergrund gerückt werden dürfen, ist in diesem Blatte wiederholt betont worden. Ebenso oft aber wurde auch auf das immer erneuerte Bemühen hingewiesen, die genossenschaftliche Idee bestimmten Sonderbestrebungen dienstbar zu machen, sie gewissen privaten oder begrenzt öffentlichen Interessen auf den Leib zuzuschneiden. In diese Kategorie von Unternehmungen gehört zweifelsohne die vor zwei Jahren erfolgte Gründung der Stadt „Zion“, die von der Sekte der Zionisten als die einzige von „Gottes Volk“ bewohnte Stadt der Welt gepriesen wird. Streifen wir die Hülle von Phantasien und mystischen Prophezeihungen ab, mit denen die Zionisten ihre Stadt umgeben, so bleibt folgender Tatbestand, der, wenn sonst nichts allzu Merkwürdiges, doch aufs neue die werbende Kraft des genossenschaftlichen Gedankens demonstriert. Zion liegt im Staate Illinois, an den Ufern des Michigansees, ungefähr in der Mitte der Linie Chicago-Milwaukee. Die Initiative zu seiner Gründung ergriff ein gewisser John Alexander Dowie, der sich seinen Anhängern gegenüber als der wiedererstandene Prophet Elias ausgiebt. Mit Hülfe seines Jüngers und späteren Schwagers, des Engländers Samuel Stevenson, der Besitzer einer Spitzenfabrik in Boston war und seine Spitzenmaschinen dem geplanten Unternehmen zur Verfügung stellte, gründete er eine Association, deren nächste Aufgabe die Einzahlung der nötigen Kapitalien und die Erwerbung eines 6500 Morgen großen Landkomplexes war. Wie groß die Zahl der Mitglieder dieser Vereinigung ist und ob sie sich mit der Zahl der erwachsenen Einwohner (die Gesammteinwohnerzahl Zions soll sich nach neueren Berichten auf 8—10,000 belaufen) deckt, darüber waltet einiges Dunkel. Es scheint, daß Herr John Dowie, der über ein sehr bedeutendes Vermögen verfügt und laut einem Bericht der „Frankfurter Zeitung“ erst kürzlich 4000 seiner Getreuen zu Missionszwecken nach New-York entsandte, einen großen Teil der Bausummen vorstreckte. Daß im Uebrigen aber das Unternehmen mancherlei genossenschaftliche Züge aufweist, geht aus der Darstellung des New-Yorker „Journal for Municipal Engineers“ hervor, welche diese Revue vor einiger Zeit von der werdenden Stadt gab. Nach einer topographischen und architektonischen Beschreibung der Oertlichkeit heißt es, daß die Bürger der Stadt sich ihre Stadtverwaltung, sowie ihre Vertretung für Distrikts-, Staats- und Nationalangelegenheiten selbst wählen und die bestehenden Landesgesetze anerkennen werden. Keine politischen Fraktionen werden in der Stadt geduldet sein und die städtischen Finanzen werden zu gemeinnützigen Bestrebungen verwendet werden. Weder Arbeiterinnungen, noch private Aktiengesellschaften werden im Bereich der Stadt zu finden sein; ein jeder erhält seinen auskömmlichen Lohn und nachdem das Kapital und die Arbeit ihren ihnen rechtlich zukommenden Anteil an dem, durch die verschiedenen Industriezweige erzielten Gewinn erhalten haben, und ein Zehntel von dem übrigbleibenden Reingewinn dem Zionsfonds einverleibt worden ist, wird der Rest, je nach dem Einkommen des Einzelnen, zwischen Kapital und Arbeit verteilt. Die Waren werden im Kleinverkauf zu einheitlichen zivilen Preisen abgegeben. Das Geschäft arbeitet auf kooperativer Basis. Aus der erzielten Einnahme werden zuerst die Ware und die Löhne der Angestellten bezahlt und mit dem Rest in der vorstehenden Weise verfahren. Zeitungen werden zwei erscheinen, ein Morgen- und ein Abendblatt. Es werden Schulen, Hochschulen, Universität und Bibliotheken errichtet, das Volksschulsystem findet keine Aufnahme. Diejenigen, die bei Tage beschäftigt sind, haben Gelegenheit, sich an dem Abendunterricht, den öffentlichen Vorlesungen und speziellen Fachunterweisungen zu beteiligen. Logen, Vereine, Studentenverbindungen und dergleichen werden nicht geduldet . . .“

Als Kuriosum sei mitgeteilt, daß auch in der Schweiz und namentlich im Kanton Zürich für das „zionistische Utopien“, wie in Amerika die fromme Stadt getauft worden ist, eifrig Propaganda gemacht wird. Es erübrigt sich angesichts des konfessionell-tendenziösen und im Uebrigen etwas nebelhaften Charakters dieser Gründung wohl, an dieser Stelle vor allzu leichtfertigem Vertrauen in die wirtschaftliche Solidität des Unternehmens zu warnen. H. T.

Eine amerikanische Einrichtung für den Zahlungsverkehr.

In den „Wolkenkratzern“ der amerikanischen Weltstädte nimmt der Geschäfts- und Handelsverkehr so gewaltige Dimensionen an, daß die erforderliche Schnelligkeit nur erreicht werden kann, wenn man an die Stelle der menschlichen Arme und Beine die zuverlässigere Arbeit der Maschine treten läßt, mit Benützung aller Fortschritte der Technik.

So hat sich auch daselbst im Laufe der letzten zwei bis drei Jahre zum Telegraph, Telephon und Aufzug noch ein vierter wichtiger Verkehrsfaktor gesellt: das pneumatische Rohrsystem zur Beförderung von Geld, Zeitungen und Paketen aller Art von Stockwerk zu Stockwerk. Es ist dies freilich keine neue Erfindung, sondern nur eine zweckmäßige Anpassung der Rohrposteinrichtungen für den speziellen kaufmännischen Gebrauch.

Aus den Abteilungen der Kassiere und Buchhalter führen längs der Wände und der Plafonds die Rohrleitungen nach den Hauptverkaufsstellen, wo die Kunden bedient werden. Es sind dies circa 5 bis 6 Centimeter starke Messingrohre in verschiedener Zahl, je nach der Dichte des Verkehrs. Jede solche Linie, die selten über 200 Meter lang ist, steht in direkter Verbindung mit der Hauptleitung, welche in den Maschinenraum und zu den Luftpumpen führt. Diese saugen die Luft aus den einzelnen Leitungen heraus. Für jede ist etwa eine halbe Pferdekraft notwendig, so daß man zum Beispiel für ein Geschäft mit einem 50 Linien-Dienst eine Maschine von 25 Pferdekräften braucht. Durch die Absaugung der Luft entsteht nun in den Röhren ein teilweises Vacuum. Dieses bildet die bewegende Kraft für kleine cylinderförmige Büchsen aus gewalztem Messingblech, welche die Stelle von „Waggons“ vertreten, da in ihnen die zu befördernden Gegenstände enthalten sind. Diese Büchsen sind an beiden Enden mit einem Filzbelag zum Schutze gegen Abnützung beim Durchlauf durch Leitungskurven versehen. Bei einer Länge von 10 bis 15 Centimeter passen sie nicht ganz dicht den Rohren an, sondern werden vom Luftstrom schwebend getragen, wodurch eine Schnelligkeit von 800 Meter pro Minute ermöglicht werden kann.

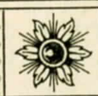
Der Gebrauch ist folgender: der Verkäufer nimmt von den Kunden das Geld in Empfang, notiert auf einem Schein die Art der Ware und den Preis, legt Zettel und Geld in eine Büchse, diese in die Rohrleitung und schließt letztere durch eine Luftklappe. Durch die Saugwirkung der Pumpen entsteht nun ein Vacuum, das den Waggon in die Kassenabteilung treibt. Hier öffnet sich automatisch eine Luftklappe, der Kassier entnimmt Geld und Zettel, prüft ihn, und falls er richtig befunden wird, sendet der „Wechsler“ das Retourgeld, falls ein größeres Geldstück zu wechseln war, an den Käufer zurück. Der Waggon wird zu diesem Zwecke in eine parallele Rückleitung eingeführt. Ist ein Fehler unterlaufen, so geht Geld und Zettel wieder an den Verkäufer. Bei Waren auf Kredit sendet der Kassier den Zettel, der dann auch den Namen des Käufers enthalten muß, ebenfalls per Rohrpost an die Buchhaltung weiter, wo nach erfolgter Buchung ein Lieferschein an den Verkäufer zurückgeht. In längstens

einer Minute vollzieht sich der geschilderte Vorgang und bietet außerdem die Gewähr, daß Rechnungsfehler und Irrtümer vermieden sind. Außerdem hat aber auch die ganze Einrichtung einen hygienischen Vorteil, indem sie nämlich automatisch die Ventilation der Geschäftsräume besorgt.

Vor zwei Jahren sahen wir eine solche Einrichtung auch im Central-Store des Konsumvereins in Middlesboro in Funktion.



Genossenschaftliche Rundschau.



Die Genossenschaftsorganisation als soziale Notwendigkeit. In einem Artikel über die Zollfrage in einer englischen Monatsschrift sagt J. Ramsay MacDonald: „Es kann nicht so bleiben, wie es gegenwärtig ist. Die auswärtige Konkurrenz, die Zeiten der Krise und der Arbeitsmangel nötigen uns zu einer Veränderung, und wir können nur entweder auf die Stufe zurückkehren, die wir vor der Freihandelsperiode einnahmen (wohin uns Chamberlain zurückzubringen wünscht), oder wir können, der Arbeiterpartei folgend, eine die Freihandelsperiode überragende Stufe erklimmen, die durch rationelle Verwaltung der nationalen Hilfsquellen, Organisation der Industrie, Leistungsfähigkeit im Handel und eine vernünftige Ordnung in der Verteilung der Güter gekennzeichnet ist." Der Scottish Cooperator bemerkt dazu, daß er diese Stufe die genossenschaftliche nennen würde im Unterschiede von der privatwirtschaftlichen. MacDonald fährt dann fort, daß die neue Bewegung auf eine allmähliche Besserung der Verhältnisse in der Industrie und den Gewerben hindrängen müsse. „Ausgebeutete und desorganisierte Geschäftszweige, worin der Individualismus in einen Sumpf von ungesunden und entwürdigenden Arbeitsverhältnissen geführt hat, müssen durch die Macht der öffentlichen Meinung und des gesetzlich organisierten öffentlichen Gewissens geändert und die Aenderung durch gesetzliches Verfahren erzwungen werden, dem erwachsenen Arbeiter müssen die höheren Besitztümer des Lebens, Muße, intellektuelle Genüsse und die Möglichkeit geistiger Entwicklung durch gesetzliche Beschränkung der Arbeitszeit und einen Minimallohn gesichert werden, das Alter sollte vor dem Hunger einerseits, und vor der Schmach der Armut andererseits geschützt sein."

Das ist alles sehr schön und gut, aber man irrt sich, wenn man glaubt, diese Reformen ließen sich „durch gesetzliches Verfahren erzwingen". Erstens lassen sich bessere Zustände nicht herbeikommandieren, und zweitens gibt es in keinem Staate zur Zeit eine Macht, die überhaupt einen solchen gesetzlichen Zwang durchzuführen vermöchte. Es bleibt daher gar nichts anderes übrig, als schrittweise durch freie genossenschaftliche Organisationen das Wirtschaftsleben von seinen heutigen Schäden und Mängeln zu heilen und zu befreien. Sehr treffend sagte in Bezug auf diese Frage einmal Prof. Platter in Zürich:

„Wer aber überhaupt glaubt, daß diese Art von Fortschritt zu schwer, zu voraussetzungsvoll und darum unpraktisch sei, weil er von den Menschen, hier von der großen Masse einfacher Arbeiter, zu viel verlange, dem müssen wir antworten, daß eine Klasse, die auf demjenigen Gebiete, dessen Neugestaltung ihr eigentümliches Werk sein soll, nicht Bedeutendes leistet, auch nicht berufen sein kann, diese Neugestaltung vorzunehmen. Was man hier von ihr fordert ist genau das, was sie im Fall eines politischen Sieges leisten müßte: organisatorische Arbeit, nur daß diese dann in ungeheurem Style, in schwerster Qualität und kolossaler Quantität und sofort, von heute auf morgen, und ohne alle Vorbereitung geleistet werden müßte und darum nicht geleistet werden könnte, während jetzt ganz im Kleinen begonnen, die Kraft Schritt für Schritt erworben und erzogen und geübt und die ganze Lebensweise, Intellekt, Wille, Gemüt des Arbeiters den von ihm selbst geänderten und verbesserten Verhältnissen von Tag zu Tag angepaßt würde."

Ein Fiasko sächsischer Mittelstandsretter. Wie weit die Unverfrorenheit der Mittelstandsmänner geht, zeigt die Tatsache, daß vor kurzem in der sächsischen Stadt Geyer eine Petition der Materialwarenhändler an den Stadtrat gelangte, die die Behörden ersuchte, den dortigen Konsumverein mit einer Umsatzsteuer von 2% zu belasten, um ihn dadurch im Interesse der Materialwarenhändler künstlich konkurrenz- und existenzunfähig zu machen. Was aber diesem Begehren die Krone aufsetzte, war der Umstand, daß an der Spitze der Petenten ein Mann stand, der als Materialwarenhändler trotz des Konsumvereins in kurzer Zeit ziemlich wohlhabend geworden ist. Drastischer können die wahren Motive der staatserhaltenden Mittelstandsretter nicht illustriert werden, als durch dieses Vorkommnis. Der Stadtrat beschloß aber, dem Begehren der Petenten nicht stattzugeben, mit der Motivierung, daß von der geforderten Steuer lediglich die ärmere Einwohnerschaft getroffen und ihr gespartes Geld in Anspruch genommen würde. Auch die Stadtverordnetenversammlung hieß diesen Beschluß einstimmig gut. Das ist bei der in Sachsen herrschenden mittelstandsretterischen Strömung sehr anerkennenswert und das Stadtparlament der Haupt- und Residenzstadt Dresden könnte sich ein Beispiel daran nehmen.



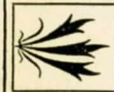
Volkswirtschaft.

Der „Gratistag". Angesichts der herannahenden Weihnachtszeit verschärft sich der Konkurrenzkampf der Zwischenhändler mehr und mehr und fast täglich kann man in den Zeitungen Nachrichten darüber lesen, welche Tricks von manchen Geschäftsleuten angewandt werden, um die Kundschaft anzulocken. Den Vogel hat aber ein New-Yorker Warenhaus abgeschossen, das einen „Gratistag" ankündigt, d. h. für alle an diesem Tage gekauften Waren erhält der Käufer das Geld zurück, wenn er seine Adresse und das Datum des Einkaufs im Geschäft angiebt. Die Käufer erfahren natürlich erst nach Ablauf des Monats auf welchen Tag der „Gratistag" festgesetzt worden ist. Wie die Zeitungen schreiben, soll der Erfolg dieses Tricks ein ausgezeichneter sein, da die Verkaufsmagazine der Firma täglich überfüllt sind.

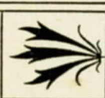
Wir glauben uns keiner Uebertreibung schuldig zu machen, wenn wir sagen, daß ein Gewerbe, welches solche Auswüchse zeitigt, damit den Beweis erbringt, daß es für die Ablösung durch eine vollkommenere wirtschaftliche Organisation reif geworden ist. Das liegt nicht nur im Interesse der Konsumenten, sondern im höchsten Maße auch in dem Interesse der den Güteraustausch vermittelnden Personen selber. Für diese letzteren wäre es offenbar viel besser, wenn jedem ein seinen Kräften und Fähigkeiten entsprechendes Arbeitsfeld zugewiesen und ein seinen Leistungen angemessener Lohn gesichert würde, als daß sie sich gegenseitig die Kundschaft streitig machen, wie hungrige Wölfe die Beute, wobei der Lohn ihrer Arbeit in einer Weise verteilt wird, daß einige Wenige zu unverdientem Reichtum gelangen, während die große Mehrzahl der Angestellten, wie auch der selbständigen Händler einen aufreibenden Kampf mit Entbehrung und Sorge führen muß.

Diese Zeilen waren schon in Druck gegeben, als uns eine Zeitungsnotiz zu Gesicht kam, aus der wir ersahen, daß der „Gratistag" auch bereits in der Schweiz Nachahmung gefunden hat. Eine Winterthurer Firma, die in der Kunst, Reklame zu machen, hinter ihrer amerikanischen Kollegin anscheinend nicht zurückbleiben will, kündigt ebenfalls einen „Gratistag" für den Monat Dezember an. Eine kleine Notiz in ihrer Anzeige, die im Unterschied vom „Gratistag" in kleinem Druck gesetzt ist, fügt aber hinzu,

daß im Monat Dezember ihre 5 % Kassa-Coupons keine Vergünstigung genießen, was nach unserer Auffassung heißen soll, daß die sonst bei Barzahlung gewährten 5 % Skonto in dieser Zeit in Wegfall kommen. Wenn man nun in Betracht zieht, daß 5 % Skonto den zwanzigsten Teil der Verkaufseinnahmen bedeuten, während der Monat Dezember 31 Tage hat, und daß überdies noch von diesen 31 Tagen wahrscheinlich der Tag mit dem schlechtesten Geschäftsgang zum „Gratistag" erklärt werden wird, so ist ohne weiteres klar, daß die Firma bei diesem Vorgehen nicht nur kein Opfer zu bringen braucht, sondern sogar noch einen erheblichen Profit erzielen wird. Dieses Mittel der Kundenanlockung charakterisiert sich also als unlauterer Wettbewerb in optima forma. In der Kunst, ihre Kunden hinters Licht zu führen, scheint die Winterthurer Firma ihrer amerikanischen Kollegin noch überlegen zu sein.



Aus unserer Bewegung.



Konferenz des Kreises VI. (G-Corresp.) Die Konferenz des Kreises VI, die am Sonntag in Windisch stattfand, war ziemlich zahlreich besucht. Von den 11 Verbandsvereinen des Kreises waren 9 Vereine mit 22 Delegierten, nämlich Baden mit 3, Beinwil 1, Birmenstorf 1, Bremgarten 2, Gebenstorf 2, N.-Rohrdorf 3, Siggenthal 4, Wettingen 1 und Windisch 4, sowie ein Nichtverbandsverein (Vogelsang) mit einem Delegierten vertreten.

Nach 2 Uhr eröffnete der Präsident, Herr Glattfelder die Verhandlungen, indem er die Vertreter des Verbands und die Delegierten der Vereine willkommen hieß, und in kurzen Worten einen Rückblick auf die Abstimmungsresultate vom 15. März und 25. Oktober warf.

Infolge Abwesenheit des Herrn Kanzlers Keller, der am Erscheinen verhindert war, wurde Herr Gantner vom Vorsitzenden zum Aktuar der Versammlung bestellt.

Nachdem das Protokoll der letzten Kreiskonferenz verlesen und genehmigt war, erteilte der Präsident dem Verbandssekretär Herrn Dr. Hans Müller das Wort, der sich einleitend über die letzten Volksabstimmungen, bei denen die Genossenschaften engagiert waren, verbreitete.

Sodann referierte der Redner in einläßlicher Weise über die geplante Revision der Verbandsstatuten, in denen er besonders drei Punkte als reformbedürftig nachwies. In erster Linie sei die finanzielle Grundlage des Verbands zu befestigen und zu verbreitern. Das wegen seines fakultativen Charakters nur von einer Minderheit der Verbandsvereine gezeichnete Garantiekapital sei unzureichend geworden und widerspreche dem Grundsatz der Gleichheit der Pflichten. Redner ist ganz mit dem Postulate des Herrn Hitz in Turgi einverstanden, daß alle Vereine gleichmäßig im Verhältnis ihrer Leistungsfähigkeit zur Finanzierung des Verbands beitragen sollten. Fraglich ist nur, ob dies auf dem Wege der Vermehrung der Anteilscheine, oder durch schnellere Aeufnung des Verbandsvermögens zu geschehen habe.

Ferner sei bei der Revision der Verbandsstatuten auf den Ausbau der Kreisorganisationen Bedacht zu nehmen, denn es sei von großer Wichtigkeit, die Genossenschaftsgedanken im Volke immer mehr zu verbreiten. Zu diesem Zwecke müßten die Verbandsvereine in den Kreisen in nähere Beziehungen zu einander gebracht werden; es würde sich empfehlen, die Kreiskonferenzen zu Unterverbänden auszubauen, die selbständig und fortdauernd das Genossenschaftswesen zu pflegen und zu fördern hätten.

Den Warenverkauf an Nichtverbandsvereine berührend, teilte der Referent mit, daß der Verbandsvorstand beschlossen habe, vom 1. Oktober 1904 ab an die Nichtverbandsvereine keine Waren mehr abzugeben, da der Verband seine Vereine ja ebenfalls auffordere, nur an Mitglieder zu verkaufen. Dieser Grundsatz sollte auch in den Statuten festgelegt werden.

In der sich dem Referat anschließenden Diskussion wurde namentlich die Frage der Finanzierung des Verbands besprochen. Mit den Grundgedanken der bevorstehenden Revision erklärten alle Redner, sich warm befreunden zu können.

Sodann referierte Dr. Müller in eingehender Weise über das zweite Traktandum, das genossenschaftliche Bildungswesen. Es sei von großer Wichtigkeit für die Genossenschaften, daß ihren Angestellten Gelegenheit geboten werde, kaufmännische und Warenkenntnisse zu erwerben und sie weiter zu vervollkommnen. Der Verbandsvorstand habe daher bereits beschlossen, im nächsten Frühjahr Verwalterkurse, an denen sich auch Vereinsmitglieder beteiligen können, abhalten zu lassen. Ferner empfiehlt der Referent das Kollektivabonnement auf das Genossenschaftliche Volksblatt und die Einrichtung von Genossenschaftsbibliotheken.

Nachdem der Präsident das Referat bestens verdankt hatte, knüpfte sich daran eine kurze Diskussion, an der sich die Herren Hunziker-Wettingen, Heinzer-Bremgarten, Weber-Beinwil, sowie der Vorsitzende beteiligten, die sich sämtlich mit den Ausführungen des Referenten einverstanden erklärten.

Um die Verbreitung der Genossenschaftsgedanken zu fördern, wurde beschlossen, den Vereinen das Kollektiv-Abonnement auf das „Genossenschaftliche Volksblatt" dringend zu empfehlen.

Inzwischen war vom Kanzler Keller ein Telegramm eingelaufen, das der Vorsitzende zur Verlesung brachte.

Alsdann wurde das Referat des Herrn Greuter über die Marktlage diverser wichtiger Artikel entgegengenommen, das auch an dieser Stelle bestens verdankt sei. Die vom Verband benusterten Waren wurden einer eingehenden Prüfung unterzogen und Herr Greuter konnte sich eine große Anzahl von Aufträgen notieren.

Herr Lehrer Seiler von Gebenstorf regte an, daß die Vereine wegen des Kreditnehmens untereinander in Verhandlungen treten sollten. Es sei wiederholt vorgekommen, daß Mitglieder, die sehr viel Waren auf Kredit bezogen hatten, wenn zur Zahlung aufgefordert, einfach aus- und in einen andern Verein eingetreten seien. Herr Präsident Glattfelder erwiderte darauf, daß auch diese Angelegenheit im Schoße des Verbandsvorstands zur Sprache gekommen sei, doch habe sich keine andere zweckmäßige Lösung finden lassen, als die Einführung der Barzahlung.

Nachdem die Traktanden erschöpft waren, schloß der Präsident nach drei und einhalbstündigen Verhandlungen die Versammlung, indem er den Delegierten für ihr Erscheinen bestens dankte.

Zum Schlusse wurde von dem Konsumverein Windisch ein Trunk gespendet; ferner hatten die Anwesenden Gelegenheit, das vom Verein hergestellte Brot zu kosten, und möchten wir dem Verein in Windisch an dieser Stelle noch unsern besten Dank für seine Gastfreundschaft zum Ausdruck bringen.

Bern. Wir haben bereits in Nr. 46 unseres Blattes mitgeteilt, daß der Umsatz der Konsumgenossenschaft Bern im abgelaufenen Geschäftsjahr eine außerordentliche Vermehrung erfahren hat, die, wie der uns soeben zugehende Bericht bemerkt, nicht zum wenigsten der Agitation durch das „Genossenschaftliche Volksblatt" zu danken ist. Die genaue Ziffer der gesamten Warenverkäufe war Fr. 888,226. 94 gegenüber Fr. 620,769. 35 im Vorjahre. Der Nettoüberschuß beläuft sich auf Fr. 60,026. 11, davon werden 20 % = Fr. 12,005.— dem Reservefonds und je 5 % dem Dispositions- und dem Kranken- und Invalidenfonds zugeschrieben, während aus den verbleibenden 70 % den Mitgliedern eine Rückvergütung von 5½ % auf die eingetragenen Warenbezüge ausgezahlt werden soll. Die Kosten für das „Gen. Volksblatt", sowie die Vergabungen werden aus dem Dispositionsfonds bestritten. Die Unkosten betragen ziemlich genau 11 % des Gesamtumsatzes, während

aber der Gesamtumsatz im abgelaufenen Jahre um 43 % gestiegen ist, betrug die Vermehrung der Unkosten nur 19,6 %. Aus diesen Mitteilungen geht hervor, daß die Konsumgenossenschaft Bern in jeder Beziehung vorbildlich geleitet ist; und daß sie auch bei ihren Mitgliedern das verdiente Vertrauen genießt, beweist der Umstand, daß die Spareinlagen von Fr. 78,717.— auf Fr. 133,102.— gestiegen sind, was sie in den Stand gesetzt hat, sich von den Privatbanken zu emanzipieren und ihre verfügbaren Gelder beim Verband anzulegen.

Aus dem Bericht haben wir noch hervorzuheben, daß die Genossenschaft einen neuen Weinkeller gebaut hat, der 20 große, durchschnittlich 12,500 Liter fassende Lagerfässer enthält. Der Umsatz im Weingeschäft betrug in diesem Jahre 175,000 Liter, er wurde namentlich durch die hohen Einkaufspreise ungünstig beeinflußt.

Die Vermittlung von Likören muß die Genossenschaft aufgeben, da ihr für das nächste Jahr das Patent nicht mehr erteilt wird. Sie hat sich dafür entschlossen, den Vertrieb von Manufakturwaren in die Hand zu nehmen und bereits in den 7 Monaten des Bestehens dieser Abteilung einen größeren Umsatz erzielt, wie im Vertrieb von Likören im ganzen Jahr. Der Bericht fügt hinzu, daß mit Einführung des Vertriebs von Kleiderstoffen einem großen Teil der Mitglieder ein wirklicher Dienst geleistet worden sei und daß man noch auf ein bedeutendes Wachsen des Umsatzes in diesem Geschäftszweige hoffe. Verschiedene Artikel, als Fleisch, Milch, Brot und Schuhwaren werden im Markengeschäft vertrieben, was aber namentlich insofern Unzuträglichkeiten mit sich bringt, als der der Genossenschaft gewährte Sconto in der Regel nur 5 % beträgt, während die Rückvergütung diesen Betrag überschreitet. Der Vorstand will darüber beraten, wie dem abzuhelfen sei.

Am 1. Dezember d. J. beschäftigte die Genossenschaft 41 Angestellte. Bemerkenswert ist, daß wegen des großen Verbrauchs an Käse in nächster Zeit ein Käser zur Pflege dieses Artikels angestellt werden soll.

Zu der großen Zahl der Neueintritte, die sich in diesem Jahre auf 1288 beliefen, dürfte es wesentlich beigetragen haben, daß die Genossenschaft das Eintrittsgeld ganz abgeschafft hat. Diese Maßregel wird dadurch wettgemacht, daß jedem Mitglied von seiner jedesmaligen Rückvergütung Fr. 5.—, eventl. der ganze Betrag zurückbehalten wird, bis sein Stammanteil voll einbezahlt ist. Uns scheint, daß dieser Modus für alle Konsumgenossenschaften, die auf sicherem Boden stehen, sehr zu empfehlen ist, namentlich wenn sie streng an dem Prinzip der Barzahlung festhalten.

Bremgarten. (K.-Korresp.) Die starkbesuchte Generalversammlung des hiesigen Verbandsvereins fand am 13. Nov. statt. Dem engeren Vorstand wurde für seine bedeutend angewachsene Arbeit eine Gehaltsaufbesserung von Fr. 250 zugesprochen. Einstimmig wurde der Ankauf des Hauses und Spezereigeschäftes des Herrn Ernst Kunz am Bogen beschlossen und dem Genossenschaftsrat die Kompetenz erteilt, nötigenfalls das große Magazin in der Unterstadt käuflich zu erwerben. Mit Erwerbung dieses Geschäftes würde eine Konkurrenz beseitigt. Die bisherigen Mitglieder des engern Vorstandes, die HH. Glarner, Schüepp und Kuhn, wurden auf eine neue Amtsdauer bestätigt und der Genossenschaftsrat durch die HH. A. Huber-Steiner und G. Schüepp ergänzt an Stelle zweier ausgetretener Mitglieder. Als neues Mitglied der Rechnungsprüfungskommission wurde Kassaverwalter Gehrig gewählt. Glückauf zum Eintritt in das zweite Jahrzehnt.

Langnau-Gattikon. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat unser dortiger Verbandsverein eine Vermehrung der Mitgliederzahl und des Umsatzes zu verzeichnen gehabt. Der Gesamtumsatz betrug im Warenverkauf Fr. 86,005 und in einer Wirtschaft, die vom Verein betrieben wird, Fr. 3010. Wie der Bericht bemerkt, erfreut sich die Wirtschaft eines guten Besuches, und es steht zu erwarten, daß im nächsten Jahre ein noch besseres Resultat erzielt werde. Bemerkenswert ist ferner, daß die Bezüge der 90 Mitglieder die Summe von Fr. 55,235 erreichen, woraus sich pro Mitglied eine Durchschnittskonsumation von mehr als Fr. 613 ergibt. Dies verdient um so mehr Anerkennung, als der Verein wohl fast ausschließlich aus Arbeitern besteht. Allerdings ist in der Warenlieferung auch der Brotverkauf mit inbegriffen. Im Vorjahr war der Verein durch mangelhafte Geschäftsführung in eine ziemlich kritische Lage gekommen, die sich aber jetzt durch eine umsichtige Geschäftsführung wieder gebessert hat, und es wird in diesem Jahre eine Rückvergütung von 8 % ausgerichtet.

Dem Zuge der Zeit folgend, hat die als „Arbeiterverein" gegründete Genossenschaft diesen etwas mißverständlichen Namen fallen lassen und sich dafür die Firma „Konsumverein" zugelegt.

Papiermühle. Unser dortiger Verbandsverein, die Konsumgenossenschaft Papiermühle, hat, wie wir ihrem soeben veröffentlichten Bericht entnehmen, in ihrem ersten Lebensjahr eine sehr erfreuliche Entwicklung genommen. Die Zahl der Mitglieder ist seit dem Tage der Betriebseröffnung, dem 15. September v. J. von 60 auf 92 angewachsen, der erzielte Umsatz betrug Fr. 22,689. Nach reichlichen Abschreibungen wird an die Mitglieder eine Rückvergütung von 10 % = Fr. 1489.— ausgerichtet, während dem Reservefonds Fr. 550 zugewiesen werden. Wir hoffen, daß dem Verein ein gleich erfreulicher Fortgang beschieden sein möge, damit das durch den Zusammenbruch der Genossenschaft „Vorwärts" erzeugte Mißtrauen bald wieder überwunden wird.

St. Georgen. Unser Verbandsverein in St. Georgen hatte im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Umsatz von Fr. 91,899, im Vorjahre Fr. 74,485, was also einer Steigerung um rund 25 % gleichkommt. Dem Reservefonds, dem Baufonds und der Unterstützungskasse sind sehr beträchtliche Zuwendungen gemacht worden. Eine eigentliche Betriebsrechnung ist leider in dem Bericht nicht enthalten. Auch über die Mitgliederzahl macht der Bericht keine Angaben; im Vorjahre betrug sie 158 und wir vermuten, daß sie wiederum gestiegen ist. Es wäre zu wünschen, daß die Verwaltung in Zukunft den gedruckten Bericht etwas vervollständigen würde. Das Interesse der Mitglieder, das dadurch geweckt wird, wiegt die Mehrkosten reichlich auf.



Genossenschaftsbewegung des Auslands.



Das Volkshaus in Brüssel, die große Arbeiterkonsumgenossenschaft der belgischen Hauptstadt, sendet uns soeben ihren Geschäftsbericht über das 18. Semester. Was uns zunächst auffällt, ist die wichtige Rolle, die die Bäckerei im Haushalt der belgischen Konsumvereine spielt. Das hängt natürlich damit zusammen, daß für den belgischen Arbeiter das Brot das Hauptnahrungsmittel bildet und daher beginnen auch alle Konsumgenossenschaften Belgiens zuerst mit der Brotlieferung, die übrigen Lebensmittel sind mehr oder weniger Nebensache.

Im ersten Semester dieses Jahres hat das Volkshaus in Brüssel für Fr. 1,378,587 Brot verkauft, der Preis des gewöhnlichen Brotes ist 25 Cts. per Kilo, was zugleich einen Laib gibt, so daß der Laib 25 Rappen kostet, worauf dem Abnehmer 3 Cts. rückvergütet werden. Das sind also 12 Proz., die der Konsument an seinen Ausgaben für die Nahrungsmittel durch Vermittlung seiner Genossenschaft erspart. Das Volkshaus in Brüssel betreibt ferner drei Cafés, und liefert den Genossenschaftern Spezereiwaren, Manufakturwaren und Kohlen, auch eine Metzgerei wird auf seine Rechnung betrieben. Diese Geschäftszweige, von denen die Metzgerei mit einem geringen Defizit arbeitet, hatten zusammen einen Umsatz von

Fr. 849,055. Die Rückvergütung wird von den verschiedenen Abteilungen verschieden hoch bemessen. Diesmal wird eine solche von 6 Proz. auf Spezereien und 5 Proz. auf Konfektionsartikel gewährt.

Mehr wie ein Drittel des Ueberschusses wird zu genossenschaftlichen und gemeinnützigen Zwecken verwendet. Der Nettoüberschuß betrug Fr. 300,000, wovon Fr. 55,400 in den Reservefond gelegt wurden und Fr. 55,000 für humanitäre und erzieherische Zwecke ausgesetzt worden sind.

Von diesen Fr. 55,000 sind ungefähr Fr. 30,000 zur Unterstützung kranker Genossenschafter, und Fr. 8,000 zur unentgeltlichen Brotverteilung an die Armen bestimmt. Fr. 17,000 werden zu Propagandazwecken, für Presse, Erziehung und Kunst ausgegeben. Wenn auch ein Teil davon zu parteipolitischen Zwecken verwendet wird, was mit wahrhaft genossenschaftlichen Grundsätzen nicht vereinbar ist, so bildet die Opferwilligkeit, die sich in dem Verzicht auf einen so beträchtlichen Teil des Reingewinnes kundgibt, doch ein ehrenvolles Zeugnis für den Gemeinsinn der belgischen Arbeiter.

Die englische Großeinkaufsgesellschaft geht mit dem Plane um, die große Dampfmühle in Silvertown auf das Doppelte ihrer bisherigen Leistungsfähigkeit zu bringen, oder eine neue Mühle im südwestlichen Teile Englands zu erbauen. Auch verschiedene andere Betriebe sollen vergrößert und ferner soll die Fabrikation einer Anzahl bisher noch nicht von der Großeinkaufsgesellschaft erzeugter Artikel in einer neuen, ebenfalls in Silvertown gelegenen Fabrik, die im Laufe nächsten Jahres in Betrieb gesetzt wird und mit einem Aufwand von Fr. 500,000 erstellt wurde, aufgenommen werden.

Die Gartenstadt-Bewegung in England. Wie wir dem „Scottish Cooperator" entnehmen, soll die geplante Gartenstadt in England in wesentlich anderer Weise errichtet werden, wie bisher gemeldet worden war. Man will nicht von vornherein nach einem bestimmten Plane Parks anlegen, öffentliche Gebäude errichten und rings herum die Häuser gruppieren, weil dabei der finanzielle Mißerfolg fast unvermeidlich wäre, sondern sich vielmehr damit begnügen, abgesteckte Bauplätze mit einer Straßenfront gegen eine feste Rente an Baulustige abzugeben und ferner Fabrikanten veranlassen, ihre Betriebe nach dort zu verlegen, bezw. neu zu errichten, indem man ihnen hierfür geeignete Bauplätze einräumt und sie gleichzeitig verpflichtet, Wohnhäuser für ihre Arbeiter auf den Grundstücken der Gartenstadt zu erstellen. Der größte Teil des Landes soll jedoch immer für landwirtschaftliche Zwecke reserviert bleiben. Erst nachdem eine genügende Bevölkerung vorhanden ist, will man mit dem Bau der öffentlichen Gebäude ꝛc. beginnen. Die Unkosten der öffentlichen Anlagen sollen aus der Steigerung des Bodenwertes bestritten werden. Auf diese Weise dürfte sich der Plan allerdings mit größerer Aussicht auf Erfolg realisieren lassen.

Auch in Schottland hat sich eine Zweiggesellschaft der Gartenstadt-Vereinigung gebildet. Es soll in dem schottischen Städtchen Dumfermline ein neuer Kriegshafen angelegt werden, was eine gewaltige Vermehrung der Einwohnerschaft nach sich ziehen dürfte. Für diese soll nun in der Art der Gartenstadt ein Zufluchtsort geschaffen werden. Es wäre zu wünschen, daß dieser Plan zur Durchführung gelangte, denn die Bedingungen scheinen dafür unter diesen Verhältnissen ungemein günstig zu sein und bei richtiger Leitung könnte seine Wirksamkeit zweifellos sehr segensreich werden.

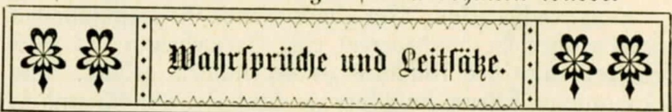
Die Frage der Gewinnbeteiligung in der schottischen Großeinkaufsgesellschaft. Der letzten Quartalsversammlung der schottischen Großeinkaufsgesellschaft, die am 28. November stattfand, schloß sich unmittelbar eine außerordentliche Generalversammlung an, in der die Frage der Abschaffung des sogenannten Bonus-Systems, d. h. der Beteiligung der Arbeiter am Ueberschuß, die in dieser Organisation seit ihrer Gründung besteht, diskutiert wurde. Anlaß dazu gab ein Antrag, die bezüglichen Paragraphen der Statuten so zu ändern, daß das Bonus-System in Fortfall käme. Der Antragsteller, Herr Campbell von Cowlairs führte aus, daß das Gewinnbeteiligungssystem seit 1870, in welchem Jahre es eingeführt wurde, den Genossenschaften 96,000 £ gekostet habe. Es sei damals von seinen Vätern als eines der unterscheidenden Merkmale des Genossenschaftswesens dargestellt worden. Habe dies unterscheidende Merkmal das Wachstum der Großeinkaufsgesellschaft, der Genossenschaften in St. Cuthbert, Rochdale, Cowlairs und anderen Orten, wo die Genossenschaften in gleicher Weise prosperieren, hervorgerufen? Von den 312 Konsumgenossenschaften, die aus Schottland dem Genossenschaftsbund ihre Berichte einsenden, haben nur 47 das System der Gewinnbeteiligung, von den 1613 in England nur 279, so daß die große Mehrzahl in keiner Form eine Gewinnbeteiligung anerkennt. Man habe gesagt, die Gewinnbeteiligung dürfe nicht als ein Teil des Lohnes angesehen werden. Er glaube, daß man den Angestellten die besten Löhne und Arbeitsbedingungen gewähren müsse, die möglich seien, aber dann sollten die Angestellten sich auch damit begnügen, ihren Anteil an dem verbleibenden Rest in gleicher Weise wie andere Mitglieder zu empfangen. Daß die Angestellten selbst das Prinzip der Gewinnbeteiligung nicht durchführen, zeige sich in einem von ihnen gegründeten Verein, der keine Ueberschüsse erziele und keine Gewinnbeteiligung auszahle.

Der folgende Redner unterstützte diese Ansichten, indem er ausführte, daß er die Genossenschaftsangestellten als eine bevorzugte Arbeiterklasse ansehe, die den drückenden Bedingungen der außenstehenden Arbeiter weniger unterworfen sei. Das System verdunkele den Gesichtskreis des Arbeiters und verwirre seine Ansichten, indem es ihn verleite, Gewinnanteile mit Arbeitslohn zu verwechseln.

Zwei andere Redner sprachen dann für die Gewinnbeteiligung, indem sie geltend machten, daß man seit 33 Jahren das System beibehalten habe und daß sie nicht ihre Zustimmung zu seiner Abschaffung geben könnten, wenn es nicht durch etwas anderes ersetzt werde. Der erstere Redner sprach sich aber ausdrücklich gegen die in Privatbetrieben übliche Art der Gewinnbeteiligung aus.

Nachdem noch ein fünfter Redner gesprochen und der Antragsteller seinen Gegnern geantwortet hatte, wurde die Abstimmung vorgenommen, in der 402 Stimmen für Abschaffung und 253 Stimmen für Beibehaltung der Gewinnbeteiligung abgegeben wurden; da aber zu einer Statutenänderung eine Zweidrittelmehrheit erforderlich ist, so war der Antrag trotzdem abgelehnt. Das Ergebnis der Abstimmung zeigt aber immerhin, daß das Gewinnbeteiligungssystem in den Genossenschaften allmählich den Boden verliert und daß wohl bald seine letzte Stunde schlagen wird. Auch der „Scottish Cooperator" scheint dieser Ansicht zu sein.

Ein amerikanischer Genossenschaftskongreß soll, wie wir den „Coop. News" entnehmen, anläßlich der Weltausstellung im nächsten Jahre in St. Louis abgehalten werden. Die Anregung dazu geht von dem Genossenschaftsbund in Californien aus. Man hofft dadurch zu einer Zentralorganisation zu gelangen und bis zu einem gewissen Grade einen Zusammenschluß der genossenschaftlichen Bestrebungen herbeizuführen. Es wäre sehr zu begrüßen, wenn auch die noch in den ersten Anfängen stehende nordamerikanische Genossenschaftsbewegung eine sie schützende und fördernde Verbandsorganisation erhalten würde.



Wahrsprüche und Leitsätze.

Das Größte, was dem Menschen begegnen kann, ist es wohl, in der eigenen Sache die allgemeine zu verteidigen. (L. v. Ranke, „Englische Geschichte".)

Le Coopérateur suisse.

Tableau d'honneur.

Voici, par ordre alphabétique, les noms des sociétés qui ont abonné tous leurs sociétaires au nouveau journal coopératif en langue française:

Auberson, *Société coopérative de consommation.*
Fontainemelon, *Société de consommation.*
Malleray, *Société alimentaire de la paroisse de Bévilard.*
Neuchâtel, *Société coopérative de consommation.*
Orbe, *Société coopérative de consommation „L'Economie"*.
Reconvillier, *Société coopérative de consommation.*
Sonceboz-Sombeval, *Société coopérative de consommation.*
Vevey, *Société coopérative de consommation „La Ménagère"*.
Yverdon, *Société coopérative yverdonnoise de consommation.*

A quand les autres?

Commerce et coopératisme.

Le rédacteur de l'Epicier suisse, M. Morel, s'afflige à propos du dernier rapport de la Coopérative de Genève. A juste titre d'ailleurs, car comment le rapport d'une coopérative prospère n'affligerait-il pas un épicier?

Nous sommes parfaitement d'accord avec M. Morel; acheter des marchandises en gros et les revendre en détail avec un bénéfice, c'est bien en effet faire du commerce. C'est ce que fait tout épicier; mais est-ce ce que fait la coopérative de Genève? M. Morel n'a pu dire qu'elle fait du commerce qu'en oubliant une toute petite circonstance qui existe à la Coopérative de Genève et qui n'existe pas chez l'épicier. C'est elle qui fait la différence essentielle entre les deux modes de procéder. La première ne délivre des marchandises qu'à ses adhérents, *à ses propriétaires*, et elle leur rend le bénéfice réalisé sur leurs propres acquisitions. L'autre, au contraire, vend à autrui, car il ne saurait faire de bénéfice sur soi-même, et garde le bénéfice pour soi. La coopérative, c'est comme qui dirait M. Morel achetant des marchandises en gros et les délivrant par kilo et par livre tous les jours à sa propre cuisinière et à personne d'autre. M. Morel croirait-il faire du commerce en agissant ainsi? Etendons l'exemple, et disons que la Coopérative, c'est M. Morel ayant un associé, deux associés, cent associés et s'interdisant de délivrer des marchandises à d'autres qu'à ceux-ci, leur restituant tout le bénéfice non à proportion de l'apport de capital, mais à proportion des marchandises prises par chacun dans le magasin commun. N'auraient-ils pas alors simplement acheté en commun et distribué entre eux au prix-coûtant? Serait-ce faire du commerce? Evidemment non, car acheter pour sa propre consommation, c'est consommer, ce n'est pas faire du commerce.

M. Morel achète 1 kilo de poivre à trois francs et le repasse à cinquante personnes quelconque à raison de deux sous pour chacune. Il fait évidemment acte de commerce et il réalise un bénéfice de deux francs qu'il met dans sa poche avec une conscience satisfaite. Ce bénéfice est légitime et légitime aussi qu'il paye sur cette somme la taxe municipale. Si les cinquante clients qui ont pris le poivre de M. Morel s'organisent, achètent en commun le kilo en question et se le partage à raison de 6 centimes par tête au lieu de 10, ils font, grâce à leur accord, une économie sur leur achat. L'épicier n'est peut-être pas content, mais enfin le but de la vie n'est pas de contenter l'épicier. Ces consommateurs ont acheté en commun pour consommer et non pour revendre à autrui comme le fait M. Morel. Ils n'ont donc pas à payer la taxe municipale sur l'épargne obtenue par des achats à meilleur marché, pas plus qu'ils n'ont à la payer sur l'économie de logement qu'ils peuvent réaliser en changeant de domicile. Il est fort juste en revanche que l'épicier, lui, paye cette taxe sur le bénéfice qu'il a tiré de la poche des consommateurs. Or les opérations de la Coopérative de Genève ne diffèrent en rien de l'opération de ces consommateurs de poivre, seulement au lieu d'opérer sur un seul article et au nombre de cinquante, ils se sont mis 9000 et ils opèrent sur quelques centaines d'articles.

M. Morel peut, s'il veut, estimer les Coopératives véritables, — celles qui ne distribuent qu'à leurs adhérents, — des associations commerciales, c'est son droit. Il peut estimer aussi que ce que le commun des mortels appelle la main gauche, est la main droite. Mais pour que l'on admette son estimation, il faut d'abord qu'il nous prouve que lorsque deux ménagères achètent en commun une marchandise pour l'avoir à meilleur marché et se partagent le produit de leur achat commun, elles font acte de commerce et qu'elles doivent, de ce fait, payer la taxe municipale.

M. Morel ne voit pas pourquoi la coopérative jouirait d'une faveur spéciale et serait exonérée des charges imposées au commerce de détail. Nous autres, nous ne voyons pas pourquoi une entreprise qui n'est un commerce ni de gros, ni de détail est soumise à des charges qui ne concernent que le commerce de détail, ni pourquoi on la fait jouir de défaveurs spéciales.

La question de savoir, comme le dit M. Morel, si la Coopérative fait tort au commerce n'est pas en jeu. L'impôt n'est ni une amende ni une punition. S'il en était ainsi, il faudrait faire payer la taxe municipale à ceux qui ont le toupet d'aller à pied au lieu de se servir du tramway, ou de se raser eux-mêmes au lieu de passer par l'intermédiaire du barbier, tout comme aux citoyens qui ont réussi à se passer de l'entremise de l'épicier.

Quand donc MM. les épiciers consentiront-ils à se placer sur le terrain du droit commun et à ne pas se croire des êtres privilégiés, possédant un droit exclusif sur la clientèle?

La Coopérative gêne ces Messieurs; cela leur donne le droit de se défendre, mais non pas de dire des bêtises et de mettre Dame logique la tête en bas.

Notre mouvement en Suisse.

L'hiver retient les consommateurs chez eux; c'est le moment où ils se livrent aux réflexions, où ils lisent; les idées germent; ils découvrent où le soulier les blesse et cherchent bientôt à s'organiser. Nous en avons les preuves. Nous avons déjà parlé de la fondation de nouvelles sociétés à Nyon, à Rapperswil et à Perles. Partout on a été rapidement en besogne. Nyon a ouvert le débit le 6 décembre, Rapperswil quelques jours avant. Bonne chance à ces nouveaux camarades! Perles a terminé les premiers préparatifs et le 19 décembre elle commencera les opérations.

L'infatigable M. Bürgi était il y a huit jours à Wyl; la fondation d'une coopérative a été décidée après une assemblée où l'opposition était largement représentée et fort entreprenante. Mais elle a trouvé à qui parler! Samedi 11 il sera dans le même but à Büren, dans le canton de Berne, et dimanche à Stäfa au bord du lac de Zurich. De son côté M. Pronier sera le même samedi

à Tramelan où l'Union ouvrière désire aussi entreprendre la fondation d'une coopérative. On dirait qu'elles poussent comme des champignons, si elles n'étaient pas destinées à vivre plus longtemps que ceux-ci.

Pendant que l'on fonde un grand nombre de nouvelles coopératives, celles qui existent ne négligent pas la propagande. Elles font donner des conférences, afin de faire l'éducation coopérative de leurs adhérents et de se les attacher toujours davantage. C'est ainsi que sur la demande de la coopérative de Zofingue, M. Bürgi était dimanche passé à Oftringen où il a accompagné son exposé de projections lumineuses. M. Pronier en a fait autant jeudi soir à Malleray, à l'invitation de la société alimentaire de la paroisse de Bévilard.

C'est là de la saine et bonne réclame!

A l'Etranger.

La Coopérative de gros anglaise a importé des marchandises pour la somme de 139 millions de francs au cours de sa dernière année d'exercice. Voici les principaux pays qui ont pris part à cette importation et en francs la valeur des denrées fournies à la Wholesale:

Australie, 3 millions de beurre, froment, cuir et suif.
Hollande, 3 millions de riz, cacao, fromage, margarine.
Grèce et Turquie, 3,700,000 francs de fruits du Midi.
France, 5 millions de sucre, fruits secs et articles de luxe.
Canada, 8 millions de fromage, beurre et cuir.
Allemagne, 8 millions $^1/_2$ de sucre, beurre, œufs et articles de luxe.
Suède, 11 millions de beurre, œufs et caisses.
Etats-Unis, 28 millions de fromage, jambon, lard, farine, etc.
Danemark, 65 millions de beurre, jambon et œufs, etc, etc.

La coopération au Danemark. La moitié de la population de cet Etat de 2 millions d'habitants est organisée coopérativement. Il y a 900 coopératives de consommation avec 150,000 adhérents et un chiffre d'affaires de 40 millions de francs environ.

La coopérative de gros est la maison de commerce la plus importante du Danemark. Son dernier chiffre d'affaires a été de 25 millions de francs. Il n'y a pas moins de 1046 beurreries coopératives comprenant 148,000 adhérents et produisant chaque année 175 millions de kilogrammes de beurre. Les 27 abattoirs coopératifs de porcs sont en liaison étroite avec la fabrication du beurre, les porcs étant nourris des produits secondaires de la fabrication du beurre. Ces 27 abattoirs ont 66,000 sociétaires. Ils ont abattu, préparé et vendus l'année dernière 777,000 porcs valant 62 millions de francs.

La coopérative pour la vente des œufs, établie en 1865, compte 31,000 membres. Elle a vendu en 1902 pour près de 6 millions de francs d'œufs. Enfin, pour donner une idée de l'étendue de la coopération dans ce petit pays, disons que le chiffre d'affaires total de toutes les coopératives a atteint la somme de 344 millions de francs, tandis que les coopératives anglaises ont débité pour 2100 millions de marchandises la même année, ce qui est peu si l'on considère l'étendue et la population des deux pays.

Il n'est pas étonnant que l'agriculture danoise soit capable de concourir avec succès sur tous les marchés, même avec d'anciens fournisseurs comme les Hollandais. Grâce au coopératisme, elle a acquis une force remarquable qui ne pourra être vaincue que par le même moyen, si les concurrents consentent aussi à s'en servir. Quel exemple pour notre agriculture qui prétend ne pouvoir vivre sans la manne des subventions fédérales, ni sans privilèges de tous genres!

Le bureau central d'achats de la fédération hollandaise, qui ne travaille pour le moment que comme maison de commission, a fait pendant le premier semestre de 1903 pour 1,256,000 francs d'affaires au lieu de 1,163,000 francs pendant le semestre correspondant de 1902. Ce serait, nous semble-t-il, bientôt le moment d'en faire une véritable maison de gros.

L'office coopératif français vient de publier un rapport pour l'exercice 1902/1903. Il constate un joli progrès sur le chiffre des opérations effectuées et sur celui des sociétés adhérentes à l'office.

Le chiffre d'affaires a passé de 60,000 francs en 1900, à 275,000 en 1901; il sera pour le dernier exercice de 450,000 francs environ. Le nombre des sociétés était de 28 en 1900, de 64 en 1901, de 81 en 1902 et de 182 en octobre 1903.

L'office coopératif n'est pas une maison de gros, c'est un simple intermédiaire qui groupe les achats des sociétés et conclut des marchés communs. Elle n'a donc pas de ressources commerciales. Elle encaisse les cotisations des sociétés et des bonifications sur les marchés. Ces dernières s'élèvent pour 1903 (octobre) à fr. 1459.92. Ceci permettra de restituer aux sociétés 40 centimes sur 100 francs de leurs achats.

L'Office coopératif s'est donné cette année une base légale. Il a eu l'heureuse idée de créer pour toute une série de produits établis par des fournisseurs attitrés une marque spéciale de la coopération française. Elle garantit la bienfacture de ces produits. En revanche nous ne comprenons pas au juste pourquoi l'Office ne se cherche pas un capital qui lui permettrait de travailler en plus grand et d'une manière plus rationnelle. En particulier, et si faibles fussent-elles, les bonifications nous paraissent plus utilement placées dans la caisse de l'Office que dans celles des sociétés. Le but premier devrait être de livrer des produits de toute confiance à des prix concurrents; la ristourne ne devrait venir qu'en seconde ligne.

Le rapport reconnaît très justement que la coopérative de gros ne peut prospérer que lorsque l'éducation coopérative aura fait des progrès dans les conseils d'administration. Cette éducation ne se fait pas en un jour. Nous sommes cependant heureux de constater qu'elle se fait, preuve en soit les progrès réels de l'Office coopératif.

Le coût de la vie.

A propos des récentes discussions sur l'éventualité du pain cher, un statisticien s'est demandé quel était le coût moyen de l'existence dans les principaux pays, et il a trouvé que pour vivre: en Portugal chaque habitant dépense en moyenne fr. 282.85; en Allemagne, fr. 584.15; au Canada, fr. 577.70; en France, 601.85; en Angleterre, fr. 743.40; aux Etats-Unis, fr. 820.21; en Australie fr. 909.75.

D'où il résulte que c'est en Portugal que la vie est le meilleur marché. Mais il n'en faut pas conclure que le sort des Portugais est le plus enviable. Pas du tout!

Le même statisticien, continuant ses recherches, a voulu savoir quel effort coûte quotidiennement à chaque habitant de la terre, la nourriture qui lui donnera la force de continuer le lendemain, sa lutte par la vie. Il est arrivé à se rendre compte que, pour gagner chacune des sommes énoncées plus haut, le Portugais doit travailler 177 jours, l'Allemand 148 jours, le Français 122 jours, l'Anglais 117 jours, l'Australien 100 jours.

Et ainsi, on conclut que c'est encore en Australie qu'il fait meilleur à vivre, car si on y dépense trois fois plus d'argent qu'en Portugal, on y travaille deux fois moins pour gagner sa subsistance.

Adressentafel empfehlenswerter Bezugsquellen.

Anglo-Swiss Biscuit Co., Winterthur.
Vorzüglichste Bezugsquelle aller Sorten Biscuits.
Großartige Einrichtung für engl. Biscuits.
Unübertroffene Qualitäten. Vorteilhafteste Preise.

Bonbons- und Biscuitfabrik Schnebli, Baden,
liefert:
feinste haltbare Bonbons und schmackhafte Biscuits.
Lieferanten des Verbands schweizerischer Konsumvereine.

Buchdruckerei des Schweiz. Typographenbundes, Basel,
Aeschenvorst. 34, Mitglied d. Schweiz. Genossenschaftsbundes, empfiehlt sich zur Herstellung aller Druckarbeiten. Spezialiät: Einkaufsbüchlein für Konsumvereine. — Prompte Bedienung. Billige Preise.

Cellulose- & Papierfabrik Balsthal.
Verkaufsbüreau: Bareiß, Wieland & Co., Zürich. — Spezialitäten: Balsthaler Pergament- u. Packpapiere für Lebens- u. Genußmittel. Balsthaler Geschäfts- u. Aktencouverts. — Closetpapiere.

F. J. Burrus
Boncourt (Schweiz) — St. Kreuz (Elsaß)
Tabak-, Cigarren- und Cigaretten-Fabrik
Spezialitäten in türkischen Cigarettentabak.

Genossenschafts-Cigarrenfabrik Helvetia in **Burg** bei Menziken empfiehlt den tit. Konsumvereinen ihre Spezialmarken in Flora, Habana, Virgine, Bresil. Rio Grande flora fine, Noncoupes, Edelweiß. Großes Lager in Cigarren Deutscher Façon.

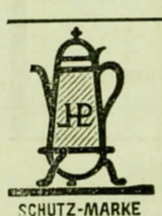
Hediger & Cie., Cigarrenfabrik, **Reinach** (Aargau).
Spezialmarken Habana, Indiana, Brillant, allgemein beliebte **Marke „Flora"** von vorzüglicher Qualität.
Großes Lager in Cigarren deutscher Façon und mit Kielspitzen.

Schürch & Co. Burgdorf, Tabak-, Cigarren- u. Essenzfabrik
Hervorragende Spezialität: Burgdorfer-Bouts, Flor de Cuba, Palma Manilla. Vorzügliche Sorten Tabak, offen und in Paketen. Zucker- und Kaffee-Essenz anerkannt bester und haltbarster Qualität.

Vautier Frères & Cie. à Grandson,
Manufacture de cigares, cigarettes et tabacs.
Maison fondée en 1832.

Conservenfabrik Seethal, A.-G., Seon (Aargau).
Feinste Confituren.
Gelées, Sirupe, eingemachte Früchte, Ia Erbsen- & Bohnen-Conserven. Cornichons, Früchte im Essig, Tomatenpurée, Sauerkraut, Sauerrüben,
— Anerkannt beste Qualitäten. —
Billigste Preise.

Mech. Faßfabriken A.-G., Zürich u. Rheinfelden
100 Arbeiter. Größtes Holzlager.
Stets Lager in Weinfässern von 30—350 Liter.
Feinste Referenzen für gelieferte Lagerfässer.
Lieferanten vieler Konsumvereine.



Silberne und goldene Medaillen.

Helvetia
Cichorien-, Kaffee- & Zucker-Essenz
Senffabrikation — Gewürzmühle
Fabriken in
Langenthal, Lotzwyl, Pratteln.

Schweiz. Kindermehl-Fabrik Bern.
GALACTINA Kindermehl enthält beste Alpenmilch. Vollkommene, ärztlich empfohlene Kindernahrung. 20jährig. Erfolg. 13 Grands Prix. 21 gold. Medaillen.

M. Herz, Präservenfabrik, Lachen a. Zürichsee.
Nervin, — Haferprodukte, — Suppeneinlagen, — Dörrgemüse, **Fleischbrühsuppenrollen,** Erbs- und Bohnenwurstsuppe.

Malzfabrik und Hafermühle Solothurn.
Kathreiner's Malzkaffee,
Sämtliche Haferprodukte,
Kinderhafermehl in Schachteln, Marke „Herkules".
Weinessig, rot und weiß.

THES EN GROS
Maison E. STEINMANN, Genève
Fournisseur de nombreuses et importantes sociétés coopératives de consommation de la Suisse Romande.

Theod. Ermatinger in Vevey
Cigarren-Fabrik
Nur feinste Qualitäts-Cigarren.

Das beste und billigste Waschmittel!
„LESSIVE PHENIX" von Redard & Cie. in Morges ist vorzüglich zum waschen.

Nahrungsmittelfabriken C. H. Knorr, A.-G., St. Margrethen (Ktn. St. Gallen). — Spezialitäten: Haferpräparate, Suppenmehle, getrocknete Suppenkräuter (Julienne), Schneidebohnen, sowie sämtliche übrigen Gemüsesorten. — Suppentafeln. — Erbswurst.

Müller & Bernhard, Chur.
Chocolat — Cacao
Beste Schweizer Milch-Chocolade
Reiner Hafer-Cacao, Marke Weißes Pferd.

Bertolf, Walz & Cie., Basel
Stearinkerzen- und Seifenfabrik.
Spezialität: Basilisk-Seife.
Nierenfett Marke ✚

Engler & Cie., Seifen- und Sodafabrik
in Lachen-Vonwyl bei St. Gallen.
Spezialitäten: Prima weiße Kernseife (Marke Schlüssel)
Fettlaugenmehl (Marke Schlüssel).

„Dr. Lincks Fettlaugen-Mehl"
bewährt als bestes, im Gebrauche billigstes Waschmittel.
Zu beziehen durch den
Verband schweizer. Konsumvereine

Carl Schuler & Cie., Kreuzlingen u. **Tägerweilen,**
Fabrikation v. Seifen, Soda u. chem.-techn. Produkte.
Spezialitäten: Schulers Salmiak-Terpentin-Waschpulver, — Schulers Goldseife, Savon d'or, — Schulers Bleichschmierseife.

Seifenfabriken von Friedrich Steinfels, A.-G.,
in Zürich.
Haushaltungs-, Toiletteseifen und Parfumerien aller Art.

Sträuli & Co., Winterthur,
Seifen-, Soda-, und Stearinkerzen-Fabrik.
Alleinfabrikanten von
„Sträuli's Gemahlener Seife".

Hoffmann's Stärkefabriken, Salzuflen (Lippe).
Aktiengesellschaft.
Marke „Katze", Marke „Jungfrau", garantiert reinste Reisamlung.
Hoffmann's Crêmestärke, Hoffmann's Silberglanzstärke.

Remy's Stärkefabriken in Wygmael, Heerdt, Gaillon;
tägliche Produktion 80,000 Kilos.
Marken **„Löwenkopf"**, Königs und Jungfrau.
Garantiert reinste Reisstärke.

Basler Wichsefabrik Jos. Böhm, Basel.
Bodenwichse (Elephant), Siral (Schnellglanzwichse und Lederfett zugleich), Putzpomade, Tinten.

F. L. Cailler's Milch-Chocolade
anerkannt die beste.

A. Sutter, vorm. Sutter-Krauß & Cie., **Oberhofen,** Thurgau.
Schnellglanzwichse, Lederfett, Lederappretur, Ledercrême, Brillantine-Wichse; überhaupt sämtl. zur Conservierung d. Leders (sowohl schwarz wie farbig) u. Glanzerzeugung auf demselben dienenden Präparate.

A. Sutter, vorm. Sutter-Krauß & Cie., **Oberhofen,** Thurgau.
Essigsprit und Weinessig,
ausschließlich durch Gährung aus Alkohol oder Naturwein erzeugt.

F. Tanner & Cie., Frauenfeld, Tannerin, Wagenfett, Lederfett, Lederappretur, Thürlistreiche, Bodenwichse, Schnellglanzwichse Cib-Ledercrême, Huffett, Zweigwachs, Stickerwachs, Schwefelschnitten Süßbrand, Bodenöl, Bodenlack, Metzgerharz 2c.

J. In-Albon-Lorenz,
Weinessig- und Weinsenf-Fabrik.
Lieferant des Tit. Verbands schweiz. Konsumvereine.
Für absolute Reinheit der Produkte biete volle Garantie.

Werner & Pfleiderer, Cannstatt (Württemberg).
Cannstatter Misch- und Knetmaschinen-Fabrik, Cannstatter Dampf-Backofen-Fabrik. — Spezialität: Einrichtung kompl. Bäckereien, Teigwaren- und Biscuit-Fabriken.

Hans Zumstein vormals **Aug. Karlen, Wimmis**
Zündwarenfabrik gegründet 1840. Spezialität: Ueberall entzündbare Brillant Zündhölzer bester Qualität, sehr haltbar, in soliden Cartonschachteln. Vorzügliche Sicherheitszündhölzer.

Actien-Gesellschaft Bürstenfabrik Triengen:
Beste Bezugsquelle für
Bürstenwaren und Reisbesen.

Schenker & Snanz, Zürich
Buttersiederei, Margarine-, Koch- und Pflanzenfettfabrik mit Dampfbetrieb. Größtes und leistungsfähigstes Etablissement dieser Branche. Spezialitäten: Frische und gesottene Natur- und Kunstbutter, Margarine-, Koch-, Speise- und Pflanzenfett. Alleinige Produzenten des „Palmeol". Exquisite Qualitäten! Vorteilhafte Bezugsquelle I. Ranges! Gefl. Aufträge durch den Tit. Verband in Basel.

Adressentafel empfehlenswerter Bezugsquellen.

Verantwortlich für die Herausgabe: Dr. Hans Müller, für den Druck: G. Krebs, beide in Basel.